

VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ GARANTIAN ASIAKASLEHTI

# garantia

UUTISET 1/2005



**Heli Janhonen:  
Älä anna pois omaa tahtoasi**

---

**Mitä luottoluokitus kertoo?  
Telakkateollisuuden uudet kuviot**

Garantia Uutiset 1/2005

### Julkaisija

Vakuutusosakeyhtiö Garantia  
Salomonkatu 17 A  
00100 Helsinki  
puh. (09) 685 811  
fax (09) 6858 1301  
www.garantia.fi

### Päätoimittaja

Mikael Englund  
Vakuutusosakeyhtiö Garantia  
mikael.englund@garantia.fi

### Toimituspäällikkö

Leena-Kaisa Simola  
Viestintätoimisto Povitasku Oy  
leena-kaisa.simola@povitasku.fi

### Ulkoasu

Mainostoimisto Tasku Oy

### Painopaikka

Libris Oy

### Osoitteenmuutokset

Kirsi Viitanen  
kirsi.viitanen@garantia.fi

Garantia Uutiset 2/2005  
ilmestyy ensi syksynä.



**GARANTIA**  
VAKUUTUSOSAKEYHTIÖ

## 4 Mitä luottoluokitus kertoo?



## 6 Matti Vuoria, Varma: Työeläkejärjestelmä osa yritysten kilpailukykyä

## 8 Kaj Friman, Kemira GrowHow: Kilpailukykyinen pärrää



## 10 Telakkateollisuuden uudet kuviot



## 13 Lyhyet



## 14 Vahvasti vaatimaton PRT-Forest- konserni

## 17 Elämän trimmaajat



### Kansikuva

Heli Janhosen kuvasi Tuomas Pietinen.



# Eläkesijoituksia suomalaisiin yrityksiin

**S**uomen eläkejärjestelmä on kiinnostava. Sitä on vuosien kuluessa kritisoitu monimutkaiseksi ja läpinäkymättömäksi. Toisaalta ankarimmatkin kriitikot ovat myöntäneet, että suomalaisilla palkansaajilla sentään on jäänyt aikalailla säästöönkin vanhuuden varalle. Ja tällä tarkoitan nimenomaan pakollisen työeläkejärjestelmän rahastoja enkä esimerkiksi niitä sukanvarteen sullottuja markkoja ja euroja, joiden käytöstä jokainen on saanut ihan itse päättää.

Suomen työeläkerahastot ovat suuruusluokkaa 60 % vuotuisesta bruttokansantuotteesta. Se on paljon, jos vertaamme sitä vaikkapa muihin EU-maihin. Vain briteillä, hollantilaisilla ja ruotsalaisilla on suhteellisestikin enemmän säästössä vanhuuden varalle vastaavissa järjestelmissä. Ja kun joku tässä maailmassa saa tehtyä sellaisen päätöksen, ettei heti kulutakaan kaikkea ansaitsemaansa, vaan sijoittaa osan pitkäksiin aikaa, niin se on kiinnostavaa. Olettekos huomanneet?

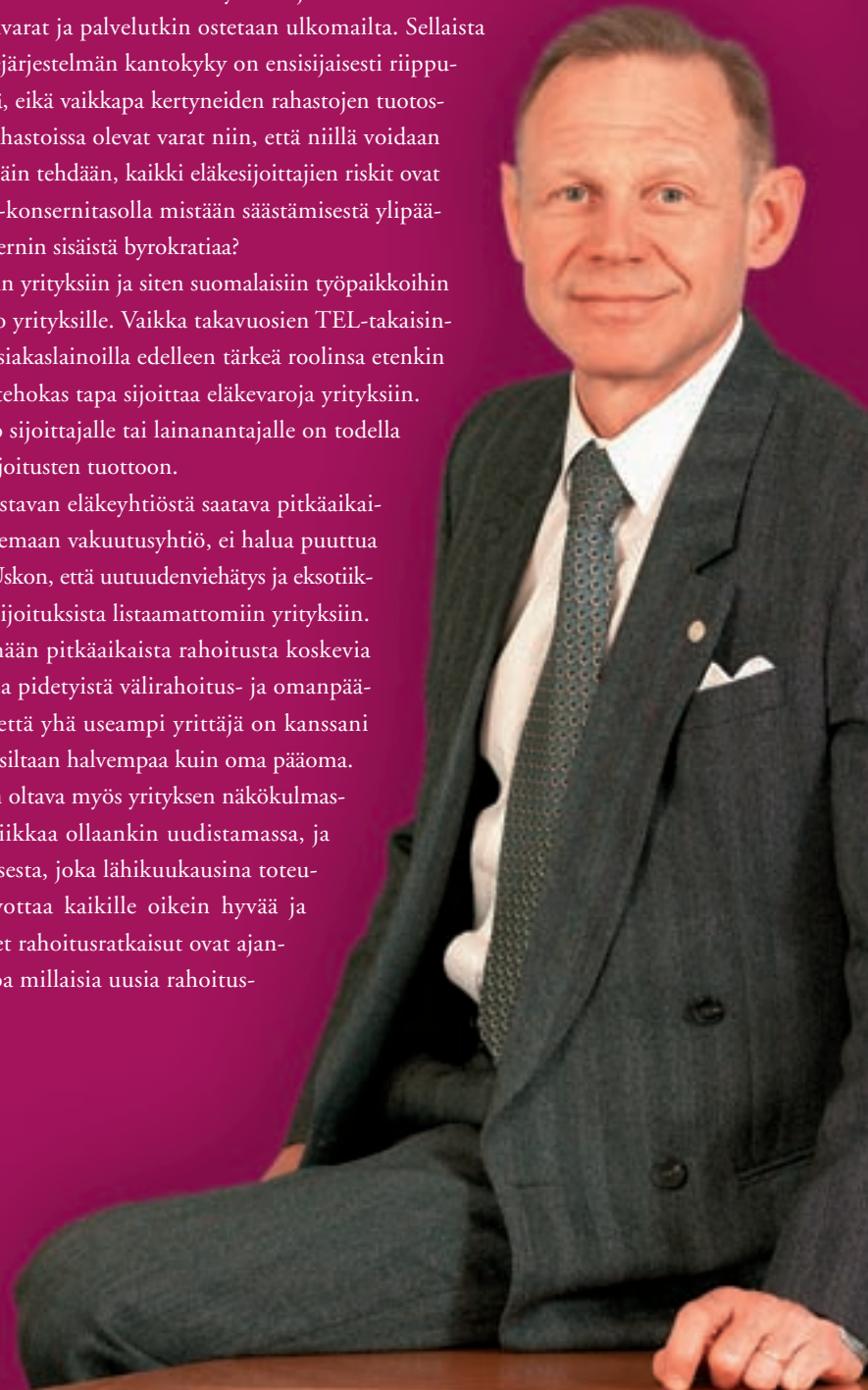
Mutta vaikka säästössä onkin sievoinen summa, se on kuitenkin vain reilu neljännes suomalaisille luvattujen eläkkeiden arvosta. Loput on sitten kerättävä eläkemaksuina tulevien vuosien työntekijöiltä. Sellainen Suomi ei ole mahdollinen, jossa vain nostellaan eläkkeitä ja tavarat ja palvelutkin ostetaan ulkomailta. Sellaista ei kestä minkään maan eläkejärjestelmä. Koska työeläkejärjestelmän kantokyky on ensisijaisesti riippuvainen Suomessa tulevaisuudessa tehtävän työn määrästä, eikä vaikkapa kertyneiden rahastojen tuotosta, suomalaisia eläkesijoittajia vaaditaan sijoittamaan rahastoissa olevat varat niin, että niillä voidaan edistää työpaikkojen säilymistä Suomessa. Toisaalta jos näin tehdään, kaikki eläkesijoittajien riskit ovat Suomen valtoriskiä. Ja voidaanko silloin puhua Suomi-konsernitasolla mistään säästämisestä ylipäättään, vai onko kaikki eläkejärjestelmätouhuilu vain konsernin sisäistä byrokratiaa?

Keskustelussa eläkevarojen sijoittamisessa suomalaisiin yrityksiin ja siten suomalaisiin työpaikkoihin on sivuutettu tarpeettomasti eläkesijoittajien lainananto yrityksille. Vaikka takavuosien TEL-takaislainausinstituutioon ei ole paluuta, on eläkeyhtiöiden asiakaslainoilla edelleen tärkeä roolinsa etenkin PK-yritysten rahoituksessa. Asiakslainat ovat suora ja tehokas tapa sijoittaa eläkevaroja yrityksiin. Tämän päivän sijoitusympäristössä eläkelainojen tuotto sijoittajalle tai lainanantajalle on todella houkutteleva verrattuna monien vaihtoehtoisten korkosijoitusten tuottoon.

Toisaalta myös yrityksiä luulisi periaatteessa kiinnostavan eläkeyhtiöstä saatava pitkäaikainen velkarahoitus. Velkarahoittaja, etenkin jos sattuu olemaan vakuutusyhtiö, ei halua puuttua yrityksen johtamiseen, vaan jättää yrittämisen yrittäjälle. Uskon, että uutuudenviehätys ja eksotiikka ovat vähitellen katoamassa omanpääomanehtoista sijoituksista listaamattomiin yrityksiin. Myös yrittäjät ovat Suomessa entistä kypsempiä tekemään pitkäaikaista rahoitusta koskevia päätöksiä, kun kokemusta alkaa olla ennen harvinaisena pidetyistä välirahoitus- ja omanpääomanehtoista rahoitusvaihtoehdoista. Uskon myös, että yhä useampi yrittäjä on kanssani yhtä mieltä väittäessäni, että velkarahoitus on kustannuksiltaan halvempaa kuin oma pääoma.

Velkarahan koron ja muidenkin ehtojen on tietenkin oltava myös yrityksen näkökulmasta kilpailukykyisiä. Eläkelainojen korkonoteeraustekniikkaa ollaankin uudistamassa, ja toivonkin, että voimme pian kertoa eläkelainauudistuksesta, joka lähikuukausina toteutuessaan osuisi todella sopivaan aikaan. Haluan toivottaa kaikille oikein hyvää ja rentouttavaa kesää. Ja niille, joille yrityksen pitkäaikaiset rahoitusratkaisut ovat ajankohtaisia, toivon pian kesälomien jälkeen voivani kertoa millaisia uusia rahoitusvaihtoehtoja eläkesijoittajilla on jatkossa tarjolla.

  
Mikael Englund





*Mitä luottoluokitus kertoo?*

## Kirjainyhdistelmien viidakossa

Luottoluokitukset ovat keskeinen osa luotonantoa. Luottoluokitusten kirjainyhdistelmät aukeavat kuitenkin harvalle. Kirjainyhdistelmiä tärkeämpää on tieto siitä, millä todennäköisyydellä yritys joutuu maksukyvyttömäksi.

**S**uomen pankkien ja muiden velkarahoittajien nykyisten luottoluokitusten taustalla on 1960-luvulla alkanut yritystutkimus. Alkuun luottoluokitus oli sanallinen, yksinkertainen analyysi, jossa todettiin annetaanko yritykselle luottoa vai ei.

Luottoluokitusjärjestelmä kehittyi 1980-luvun lopun vaiheilla, kun pankit ryhtyivät liittämään yritystutkimusten johtopäätöksiin luottokelpoisuusluokan. Nämä luokitukset kuvasivat lähinnä luottokelpoisuusjärjestystä. Kansainvälisesti luottoriskin mittauksessa tapahtui merkittävää kehitystä 1990-luvun puolivälissä. Tuolloin luottokelpoisuusluokkiin ryhdyttiin kiinnittämään todennäköisyys, jolla yritys joutuu maksukyvyttömyystilaan. Maksukyvyttömyystilalla tarkoitetaan konkurssin ja yrityssaneerauksen lisäksi merkittäviä yli kolmen kuukauden maksuviiveitä.

1990-luvulla kehitettiin velallisen maksukyvyttömyyden seurauksena syntyvän luottotappion arvioimismenetelmiä. Nämä kaksi ulottuvuutta – todennäköisyys sekä sen toteutuessa syntyvä tappio – mahdollistivat luottoriskin tilastollisen mittauksen voimakkaan kehittymisen. Suomessa Sampo Pankki aloitti ensimmäisenä luottoriskin VAR (value at risk)

analyysin vuoden 1999 alussa. Tällainen luottoriskin mittausta vastaa kysymykseen, paljonko pääomaa tarvitaan luottoriskin kattamiseen, miten luotot tulisi hinnoitella luottoriskin näkökulmasta sekä mikä on asiakassuhteen tai organisaatioyksikön riskisuhteutettu kannattavuus.

Johtaja **Aki Palo** Sammosta näkee luottoluokitusjärjestelmän perimmältään toimivana.

– Kirjaimet sinänsä eivät paljon kerro, mutta kun mukana on todennäköisyys siitä, kuinka paljon pienempi on riski joutua maksukyvyttömyystilaan kuin jollain toisella, saadaan tietoa paljon enemmän. Esimerkiksi kansainvälisen luottoluokittajan Standard&Poorsin luokituskoodi AAA tarkoittaa, että kaksi kymmenestä tuhannesta näin luokitellusta yrityksestä joutuu maksukyvyttömyystilaan vuoden aikavälillä ja BBB-luokitelluista jo 23 kymmenestä tuhannesta. Riski näiden kirjainsymbolien välillä on siis noin kymmenkertainen. Keskiwertto suomalaisyritys saisi todennäköisesti luokituksen BB, joka tarkoittaa, että 112 kymmenestä tuhannesta joutuisi vuoden sisällä maksukyvyttömyystilaan.

*Johtaja Aki Palo Sammosta näkee luottoluokitusjärjestelmän perimmältään toimivana, mutta muistuttaa, etteivät kirjaimet sinänsä paljon kerro.*

*– Luottoluokituksen kohdalla kannattaa aina kysyä, mikä on maksukyvyttömyyden todennäköisyys tässä luokassa.*



## Luottoluokittajien vastuu

Luottoluokituksen ongelmana Palo näkee sen, että se perustuu pitkälle tulevaisuuden ennustamiseen. Lisäksi isossa organisaatiossa näitä ennusteita ja arviointeja joutuvat tekemään lukuisat ihmiset, joiden pitäisi toimia yhteismitallisesti keskenään. Luokituspäätöksen tekeminen ei ole helppoa. On arvioitava yrityksen johtoa, tuotteita, markkinatilannetta, tilinpäätöshistoriaa ja ennakoitava tulevaisuutta sekä yhdistettävä nämä kaikki loppuarviointia varten.

– Haasteellista on, miten ymmärtää kaiken oleellisen.

Palo toteaa, että luottoluokituksen kattavuus on usein kompromissi.

– Luottoluokituksen kustannukset suhteutetaan riskiin. Kun riski on pieni, kustannuksetkin mitoitetaan pieniksi ja kun riski on iso, luokitukseen käytetään enemmän työaika.

Tiedon saanti ei Palon mukaan ole ongelma, sen sijaan aikataulupaineet voivat tuoda uhkia luokituspäätökselle. Enronin kaltainen kupla on tosin Palon mielestä yritystutkijan kannalta ongelmallinen. Voidaankin kysyä, mikä on luottoluokittajien vastuu?

– Tilintarkastajien tietoon luotetaan. Jos tämä perusta horjuu, ei rahoittaja voi sitä nähdä. Rahoittajan kannalta onkin tärkeää, että tilinpäätös on ammattitilintarkastajien (KHT, HTM) tarkastama.

Jotta luottoluokitukset säilyisivät luotettavina, luokitusta tekevissä yrityksissä tulee tehdä jatkuvaa laadullista testausta. Vuosittain on testattava omasta asiakasjoukosta, pitävätkö luottokelpoisuusluokkiin kiinnitettyt maksukyvyttömyystodennäköisyydet paikkansa. Tarvittaessa näitä todennäköisyyksiä on korjattava.

– Yleensä luottoluokitus on luonteeltaan pitkäaikaista, yli suhdannesyklin kestävä. Täten luokituksen hyvä laatu-testikin edellyttää yli suhdannesyklin ulottuvaa historiatietoa pankin oman asiakaskunnan maksukyvyttömyyksistä ja niiden todennäköisyyksistä. Luottoluokittajan vastuu on perimmältään sellaisten luokituspäätösten tekemistä, että luokitusjärjestelmän mittauskyky pysyy hyvänä.

## Luottoluokitukset eivät vertailukelpoisia

Palon mielestä luottoluokitukset tulisi nähdä yrityksissä välttämättömänä prosessina raha- ja pääomamarkkinoilla toimimisen kannalta. Vaikka luottoluokitus heijastuu rahan hintaan, asiallisen tiedon antaminen yrityksen tulevaisuu-

dennäköymistä on yrityksenkin etu pitkällä tähtäyksellä.

Palon mukaan luottoluokitusten perusteella voi sanoa, että suomalaisten yritysten tila on erittäin hyvä.

– Asiat ovat nyt paremmin kuin kymmenen vuotta sitten: tulokset ovat paljon parempia ja velkaantuminen on vähäisempää.

Luottoluokitusten perusteella on kuitenkin vaikeaa laittaa toimialoja paremmuusjärjestykseen, sillä mitään kaikkia toimialoja yleisesti kattavaa luottoluokitusjärjestelmää ei ole. Suomen Asiakastiedon verkkosivuilta löytyy toimialojen maksuhäiriötodennäköisyyksiä, jotka pohjautuvat todennettuihin maksuhäiriöihin.

Suomalaiset luottotietoyhtiöiden julkaisemat luottoluokitukset eivät ole verrattavissa kansainvälisiin luottoluokituksiin huolimatta samansuuntaisista kirjainsymboleista. Kirjainsymboleja ei voi rinnastaa toisiinsa. Luottoluokitukset voi rinnastaa toisiinsa vain, jos todennäköisyydet maksukyvyttömyystilaan joutumisesta ovat kirjainsymbolien perässä. Kirjainsymbolien merkitys ei yleensä olekaan monelle selvä.

– Luottoluokituksen kohdalla kannattaa aina kysyä, mikä on maksukyvyttömyyden todennäköisyys tässä luokassa.

## Eri tarkoituksiin eri menetelmin

Luottoluokituksia tehdään melko erilaisista lähtökohdista ja erilaisin menetelmin. Luottoluokitukset voidaan jakaa pääsääntöisesti lyhytaikaisen luotonannon ja pitkäaikaisen luotonannon perustana käytettäviin.

– Lyhytaikaiset luottoluokitukset ovat koneellisesti tehtyjä ja ne perustuvat julkiseen tietoon. Ne ovat sinällään toimivia, kehittyneitä järjestelmiä, Palo arvioi, mutta muistuttaa, ettei koneellisesti tehdyissä luottoluokituksissa pystytä ottamaan huomioon ennustetietoa, tulevaisuutta. Ne tehdään historiallisesta näkökulmasta.

Sen sijaan pitkäaikaiset luottoluokitukset ottavat huomioon myös tulevaisuuden. Tutkijan panos on tällöin tärkeä.

– Ihminen pystyy näkemään eteenpäin ja ottamaan huomioon, onko viimeksi päättyneeseen tilikauteen verrattuna tuotteiden kysyntä, kilpailutilanne tai raaka-aineiden hinnat muuttumassa ratkaisevalla tavalla.

– Yritystutkimuksen haaste onkin siinä, miten tulevaisuutta ja kilpailutilanteen muutoksia voidaan ennakoida. Muutokset tapahtuvat nykyään nopeammin, joten ennustettavuuden jakso on lyhentynyt.





# Työeläkejärjestelmä osa yritysten kilpailukykyä

– Toimiva työeläkejärjestelmä ja työhyvinvointi ovat oleellisia seikkoja myös suomalaisten yritysten kilpailukyvyn kannalta, toimitusjohtaja **Matti Vuoria** sanoo.

*– Nyt käydään keskustelua siitä, miten työeläkevarojen tuottoa voitaisiin entisestään kasvattaa ja sitä kautta mm. turvata eläkkeensaajien etuudet.*

Matti Vuoria on ollut Keskinäisen työeläkevakuutusyhtiö Varman toimitusjohtaja viime vuoden kesäkuusta. Viime huhtikuussa hänet nimitettiin Työeläkevakuuttajat TELA:n hallituksen puheenjohtajaksi ja Garantian hallituksen jäseneksi.

– Työtä ja haastetta riittää, hän sanoo itse.

– TELA edustaa koko työeläkekenttää, koska sen piirissä ovat mukana myös eläkesäätiöt ja -kassat. TELA:n toiminnan lähtökohtana on kaikkien työeläkevakuuttajien samankaltaiset, syrjimättömät mahdollisuudet toimia, Matti Vuoria pohtii TELA:n puheenjohtajana.

Varman toimitusjohtajana hän sanoo pyrkivänsä huolehtimaan Varman toiminnan suotuisasta kehityksestä, jotta yhtiö palvelisi asiakkaitaan entistä paremmin.

– Tällä hetkellä pohdimme mm. sitä, miten sijoitustoimintaa kehittämällä voitaisiin entisestäänkin kasvattaa työeläkejärjestelmän hallinnoimien varojen tuottoa lisäämällä esimerkiksi osakesijoituksia ja TEL-järjestelmän panostuksia suomalaisiin yhtiöihin.

Eläkevarojen pitkäaikaisessa sijoittamisessa ja taloudellisessa lisäarvon tuottamisessa Varmalla on työkalunaan sijoituskohteisiin sovellettavat omistajaohjauksen periaatteet. Niihin liittyy myös Varman halu toimia Suomessa tehtävän työn edistämiseksi.

– Asia on hyvin monisyinen. Lähtökohtana on, että suomalainen työeläkejärjestelmä on suoraan sidoksissa Suomessa tehtävään työhön ja sen määrään. Eläkkeen maksajia täytyy olla myös tulevaisuudessa. Haluamme tukea Suomen taloutta ja sen kilpailukykyä sekä tehokkuutta edistävää kehitystä.

– Työeläkejärjestelmä sinänsä on yksi kilpailukykyyn vaikuttava tekijä. Meillä on vastuu siitä, että ylläpidämme järjestelmää tehokkaasti. Pääomasijoittajana meidän tulee etsiä ratkaisuja, jotka edistävät kotimaista työtä. Sellaisiin yrityksiin kannattaa sijoittaa, jotka pystyvät vahvistamaan yritysraakennettaan ja kasvattamaan tehokkuuttaan, Matti Vuoria toteaa.

## Yhteistä ymmärrystä

Matti Vuorian mukaan suomalaisen työeläkejärjestelmän hyvin oleellinen piirre on, että työelämän eri osapuolet ovat olleet mukana koko TEL-järjestelmän olemassaolon ajan sitä yhdessä kehittämässä.

– Se on osoittautunut hyvin toimivaksi yhteistyöksi. Varsin laajassa yhteisymmärryksessä järjestelmää on kehitetty ja uudistettu.

Vuoden alusta voimaan tullut eläkeuudistus on suurin yksittäinen muutos järjestelmän historiassa.

– Nyt on otettu huomioon työelämässä ja työntekijäin ikärakenteessa tapahtuneet jatkuvat muutokset. Järjestelmää tullaan vielä kehittämään vastaisuudessakin taloudellisessa todellisuudessa tapahtuvien muutosten mukana. Suomalaisen työeläkejärjestelmän vahvuus on eläketurvan taso.

# VARMA

## KESKINÄINEN TYÖELÄKEVAKUUTUSYHTIÖ VARMA

- ▶ Suomen suurin yksityisten alojen työeläkevakuuttaja, vuonna 2004 yhtiön maksutulo oli 2,6 miljardia euroa
- ▶ Vastaa yli 700 000 henkilön työeläketurvasta
- ▶ Maksoi vuonna 2004 eläkkeitä 2,6 miljardia euroa
- ▶ Suomen suurin sijoittaja, sijoitusomaisuus yli 21 miljardia euroa

– Hyvin toimiva eläkejärjestelmä antaa turvallisuutta myös työelämään. Turvallisuus taas lisää muutosten hyväksyntää, Matti Vuoria sanoo.

Matti Vuorian mukaan eri osapuolten yhteisenä tavoitteena tulee olla myös työkyvyn ja -hyvinvoinnin ylläpitäminen.

– Työhyvinvointi on aivan oleellinen asia. Suomalaisten ikärakenteen muutos vähentää kotimaisen työvoiman tarjontaa. Jotta suomalaiset yritykset menestyisivät taloudellisesti, työntekijöiden työurien on pidennettävä. Sitä eläkeuudistuksella tavoitellaan.

– Työhyvinvointia ei kuitenkaan ratkaista normien avulla. Kyse on siitä, miten yksittäiset työnantajat ja heidän työntekijänsä kokevat työssäolon jatkamisen.

## Riskit hyvin hallinnassa

Varma on Suomen suurin yksityinen sijoittaja. Matti Vuorian mukaan Varman sijoitustoiminta on osa yhtiön yhteiskuntavastuullista toimintaa.

– Meillä on omat riskien hajauttamisen periaatteemme. Olemme julkaisseet myös sijoitustoiminnan periaatteemme sekä julkisille yhtiöille tarkoitetut hyvää hallintotapaa koskevat periaatteet, joiden pohjalta teemme arviomme aina sijoituksia tehdessämme.

– Riskienhallintaan täytyy kiinnittää lisääntyvää huomiota, vaikka se TEL-järjestelmässä yleensä ottaen varsin hyvällä tasolla onkin.

– Talouteen liittyy paljon epävarmuustekijöitä, jotka eivät suinkaan ole vähenemään päin. Työeläkejärjestelmän tulee ottaa huomioon riskienhallinnan yleinen kehitys. Finanssisektorilla on viime vuosina tehty mittavaa kansainvälistä kehitystyötä.



# Kilpailu- kykyinen pärjää

– Kilpailukyvyyn ylläpito on tälläkin alalla ikuisuuskykysymys, Kemira GrowHow'n varatoimitusjohtaja **Kaj Friman** sanoo. Hän viittaa ensisijaisesti edustamansa yrityksen toimialaan, mutta sama totuus toimii laajemminkin. Kaj Friman on myös tuore Garantian hallituksen jäsen.

*– Lannoitemarkkinat ovat Euroopassa myllerryksessä, mutta Kemira GrowHow'lla on mahdollisuus jatkaa siellä kasvuaan, Kaj Friman toteaa.*



”Lannoitteiden valmistaja Kemira GrowHow.”

– Se on aivan liian yksinkertainen ja virheellinenkin termi kuvaamaan Kemira GrowHown toimialaa, Kaj Friman oikaisee tämän yleisen luulon.

– Kemira GrowHow tuottaa viljelyratkaisuja ja agronominen tietotaitomme on oleellinen osa bisnestämme. Me räätälöimme ratkaisuja siitä, mitä kannattaa viljellä missäkin ja millä keinoin saadaan paras sato. Kemira GrowHow’lla on kokonaisvaltainen näkemys viljelysektorin palveluista, Kaj Friman selittää.

Palvelu kattaa paljon muutakin kuin viljelijät. Verkostoon ovat vuosien myötä tulleet yhä vahvemmin mukaan esimerkiksi elintarviketeollisuus ja sitä kautta myös loppukäyttäjät.

– Olemme nyt monipuolinen viljelyn osaaja. Yritystostojen kautta olemme laajentuneet Eurooppaan ja strategiamme onkin toimia vain Euroopassa.

Kemira GrowHow on saavuttanut johtavan markkina-aseman useilla markkina-alueilla Suomessa, Tanskassa ja Baltian maissa. Vahva markkina-asema sillä on Iso-Britanniassa, Benelux-maissa, Pohjois-Ranskassa ja Pohjois-Saksassa.

– Toimialallamme liikutellaan tonneittain tavaraa, joten tiettyä etua on toimia lähellä asiakasta. Tosin lannoiteteollisuus tulee keskittymään Euroopassakin Pohjois-Amerikan tapaan. Kemira GrowHow’lla on mahdollisuus olla mukana tässä keskittymisessä ja laajentaa toimintaa Euroopassa tätä kautta. Olemme nyt toiseksi suurin tekijä Euroopan markkinoilla eli emme liian suuri kilpailulainsäädännön kannalta, mutta tarpeeksi kiinnostava kauppakumppani, Kaj Friman sanoo.

Itä-Euroopan lannoitemarkkinat ovat vahvassa kasvussa viljelijöiden tulotason nousemisen myötä. Kemira GrowHow lähti Baltian markkinoille heti Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen ja nyt sillä on tehtaat Liettuassa ja Unkarissa.

– Erityisesti meitä kiinnostavat vaativat viljelijät, jotka saavat joustavien tuotantolaitostemme ansiosta haluamiaan lajikkeita. Iso venäläinen yksikkö pystyy tuottamaan vain perustavaraa suuresta putkesta.

## Aina on syötävä

Kaj Frimanin mukaan lannoitemarkkinat ovat tietyllä tavalla turvatut, sillä ihmisten on pakko syödä eikä maailman väestöä pystytä ruokkimaan ilman mineraalilannoitteita. Uhkana on alan melko suuri teollisuuslaitosten määrä ja kova kilpailu.

– Täytyy toimia tehokkaasti ilman liiallisia kustannuksia, Kaj Friman kiteyttää kilpailukyvyyn perustan.

Aiemmin lannoiteteollisuutta on pidetty kunkin maan turvallisuustekijänä. Valtiot halusivat turvata elintarviketeollisuutensa omalla lannoiteteollisuudellaan. Euroopan yhdyntymisen jälkeen valtion omalle lannoiteteollisuudelle



## Meitä kiinnostavat erityisesti vaativat viljelijät.

ei ole turvallisuuteen liittyviä argumentteja.

– EU on vaikuttanut radikaalisti koko Länsi-Euroopan lannoiteteollisuuteen. EU:n lisäksi suuri muutos tuli Neuvostoliiton hajoamisen myötä. Silloin Venäjällä lannoitteiden kulutus putosi 80 %. Se toi runsaasti ylimääräistä kapasiteettia, mikä tuhosi maailmanmarkkinoita.

Nyt maailman lannoitemarkkinat ovat noin USD 79 miljardia, josta Euroopassa runsaat 20 %. Ennustettu vuotuinen kasvu on kaksi prosenttia. Suurin osa siitä tulee niistä kehittyvistä maista, joissa väestö kasvaa.

## Hyvässä kunnossa

Kemira GrowHow on Suomessa perinteisesti toiminut lähellä asiakasta.

– Me näytämme uutuudet viljelijöille lähes kädestä pitäen. Saamme myös palautteen suoraan heiltä ja se on Suomessa aina ollut hyvää sekä rakentavaa, Kaj Friman toteaa.

– Sen sijaan Keski-Euroopassa on voimakkaita jakelijoita, jotka eivät päästä tuottajaa lähelle asiakasta eli meidän on vaikea toteuttaa omaa konseptiämme. Näin emme saa suoraa palautettakaan, emmekä voi reagoida kovin nopeasti, Kaj Friman harmittelee.

Nuorekkaalla ja Euroopassa yhä suurempaa alaa raivavalla Kemira GrowHow’lla on pitkä historia, sillä Suomen valtio perusti Kemiran 85 vuotta sitten. Kemira-konsernin liiketoimintarakenne uudistettiin 1990-luvulla, ja vuonna 1994 Kemiran liiketoimintayksiköt yhtiöitettiin. Samassa yhteydessä Kemiran osakkeet listattiin Helsingin pörssiin.

– Nykyinen agronominen osaamisemme on tullut historian kautta. Olemme tehneet jo vuosikymmeniä kehitystyötä. Suomihan on maailman pohjoisin maatalousmaa ja meillä on lyhyet kylvö- ja kasvukaudet. Näin ollen sekä koneiston että sen käyttämien tuotteiden tulee olla kunnossa.

Kaj Frimanin mukaan hyvässä kunnossa on myös koko Kemira GrowHow, vaikkakaan neuvotteluhuoneen seinällä ei ole minkään luottoluokittajan sertifikaattia.

– Meitä ei kukaan reittaa, sillä emme pidä sitä tarpeellisenä. Kemira GrowHow on hyvä yhtiö, jolla on vahva tase. Voimme hoitaa rahoitustarpeemme hyvillä ehdoilla ilman julkista reittaustakin.





## Telakkateollisuuden uudet kuviot

Menneen talven jymyutisiin kuului kolmen suuren suomalaisen telakan fuusioituminen yhdeksi yhteiseksi Aker Finnyards -yhtiöksi. Näin on syntynyt merkittävä kotimainen telakkateollisuusyrittäjä, joka hakee synergiaetuja ja suurempaa painoarvoa tiukasti kilpailluilla globaaleilla markkinoilla.



**T**eknisesti fuusio toteutuu vasta tänä kesänä, jolloin muutoksen viimeisenä vaiheena Aker Finnyards Rauma Oy fuusioidaan Aker Finnyards Oy:öön. Näin päättyy monivaiheinen sulauttamis- ja nimenmuutosprosessi, jonka seurauksena tuttu Masa-Yardsin nimi on jo jäänyt historiaan. Uusi yhtiö toimii kuitenkin jo nyt yhteisen organisaation alla.

## Uusi yritys, uudet kuviot

Aker Finnyardsin uusi ”Finntrio-organisaatio” astui voimaan vuoden 2005 alusta. Organisaatiouudistuksen yhteydessä yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi nimitettiin Masa-Yardsin johtoon jo reilu vuosi sitten siirtynyt **Yrjö Julin**, joka toimi sitä ennen Rauman telakan toimitusjohtajana. Rauman johdossa häntä seurasi **Jyrki Heinimaa**, josta puolestaan tuli uusien järjestelyjen myötä uuden yhtiön talousjohtaja.

– Uudella organisaatiolla on pyritty hakemaan synergiaetuja, sanoo Heinimaa. Se on merkinnyt myös vähennyksiä esikuntaorganisaatiossa ja hallinnossa. Yhtiön koko henkilömäärä on noin 4 000 henkeä, jossa on 10 %:n pudotus verrattuna fuusiota edeltävään kauteen.

Heinimaille uusi tehtävä merkitsee ahkeraa matkustamista eri telakkakaupunkien välillä. Koti on kuitenkin pysynyt Raumalla, joka tarjoaa parhaat mahdollisuudet vapaa-aikanakin mieluisille merihenkisille harrastuksille, kuten veneilylle ja kalastukselle.

## Tilaukanta kohdallaan

– Suomen telakkateollisuuden tilanne on melko hyvä, sillä markkinoilla muuten hyvin menestyvä Kaukoita on ehtinyt myydä tilauskirjansa täyteen. Niinpä töitä on riittänyt eurooppalaisillekin telakoille, kertoo Heinimaa.

Aasian laidalla ei kuitenkaan osata risteilijäbisnestä Suomen malliin.

– Siellä puuttuu sekä knowhow’ta että infrastruktuuria, määrittelee Heinimaa. Eurooppalaisten telakoiden etuna on

myös project managementin osaaminen. Suomalaisten telakoiden kovimmat kilpailijat löytyvät Italiasta, ja myös Saksassa ja Ranskassa valmistuu risteilijöitä. Aker-konsernin telakat eivät kilpaile keskenään samoista tuotteista, vaan ne ovat erikoistuneet omiin sortimentteihinsa.

## Teräsmiesten laji

– Tilanne on varsin hyvä teräksen osalta sekä Turussa että Raumalla, mutta varustelu puolelle, varsinkin Helsinkiin, mahtuisi tilauskirjaan myös uusia töitä, Heinimaa arvioi. Töiden muuttunut jakaantuminen eri telakoiden kesken on merkinnyt sitä, että Turkuun ollaan rekrytoimassa 200 uutta teräsmiestä, ja henkilöstöä on siirtynyt sinne myös Helsingistä ja Raumalta.

”

**Risteilybisneksessä pieni ei ole kaunista.**

Helsingin ja Turun telakat ovat keskittyneet perinteisesti risteilyalustuotantoon, ja muita aluksia niillä on rakennettu viime vuosina vain satunnaisesti. Helsingin päätuote on pitkään ollut ns. Panamax-kokoluokan risteilyalus, joka nimensä mukaisesti mahtuu kulkemaan Panaman kanavan läpi. Turun telakalla on rakenteilla kolme maailman suurinta Freedom-luokan risteilyalusta, joista viimeinen valmistuu vuonna 2008.

Rauman telakka on keskittynyt varsinkin matkustaja-autolauttojen tuotantoon, joita on rakennettu muun muassa Tallinnan reiteille parikin kappaletta, ja kolmas on tulossa vuonna 2006. Listoilla on myös kolme konttilaivaa Ruotsiin sekä kaksi Hamina-luokan ohjusvenettä.

Helsingissä on tekeillä Sahalinin alueelle menossa oleva jäätä murtava huoltoalus, joka valmistuu tänä vuonna. Tulossa on myös venäläiselle tilaajalle toimitettava arktinen konttilaiva.

## Helsingin haasteet

– Risteilybisneksessä pieni ei ole enää kaunista. Uudet rakenteilla olevat laivat ovat aina entistä isompia. Tässä piilee Helsingin telakan haaste, sillä sen 36 metriä leveään altaaseen ei yksinkertaisesti sovi suuria ns. post-Panamax-





*– Rahoitus näyttelee telakkateollisuudessa merkittävää roolia, koska tarvittavat summat ovat toiminnan luonteen vuoksi huomattavan suuria. Maksuehdot ovat erittäin takapainoisia, ja korkotasolla on erittäin suuri merkitys, sanoo Aker Finnyardsin talousjohtaja Jyrki Heinimaa.*

risteilyaluksia. Helsingille soveltuvien Panamax-kokoisten alusten markkinat ovat hävinneet, kertoo Heinimaa.

Niinpä menossa on murroskausi, jonka aikana olisi tarkoitus löytää uusia sopivia projekteja ja tuotesegmenttejä. Asiakkaiden vaatima kustannustehokkuus on kasvattanut aluskokoa, jossa yhä suuremmille ihmisjoukoille pystytään tarjoamaan entistä erikoisempia palveluja, kuten luistinrautoja ja kylpylöitä.

– Risteileminen on muutenkin menettämässä elitististä leimaansa ja muuttumassa kaikkien matkailumuodoksi. Se on myös nopeimmin kasvavia turismin muotoja, kertoo Heinimaa. Lähin esimerkki on 34 000 tonnin Birka Paradise -risteilijä, joka seilaa Tukholmasta Maarianhaminaan.

## Projektirahoitusta

– Telakkateollisuuden rahoituksen haasteena on tuotannon projektiluontoisuus, joka edellyttää rahoituksen räätälöimistä, sanoo Heinimaa.

– Rahoitus näyttelee meidän alallamme merkittävää roolia, koska tarvittavat summat ovat toiminnan luonteen vuoksi huomattavan suuria. Maksuehdot ovat erittäin takapainoisia, sillä jopa 80 % saatetaan maksaa vasta alusta luovutettaessa, Heinimaa kuvailee rahoituksen erityishaasteita. Näin suurista summista puhuttaessa koroillakin on suuri merkitys, siksi vakaana pysytellyt korkotaso on ollut bisnekselle eduksi.

Garantia on ollut mukana Rauman telakan käyttöpääoman takaajana jo vuosia. Nyt fuusion jälkeen toiminta laajenee koskemaan koko uutta telakkayhtiötä.

– Kokemukset yhteistyöstä ovat olleet myönteisiä, arvioi Heinimaa.

## Panostusta jääteknologiaan

Vuosaaren uuteen satamaan sijoittuu yhtiön uusi yhteisyritys Aker Arctic Technology Oy, jonka taustalta löytyy Masa-Yardsin vanha jäälaboratorio. Rakenteilla olevassa uudessa laboratorioissa ovat mukana Aker Kvaernerin lisäksi ABB ja Wärtsilä.

– Merenkulku jääolosuhteissa tulee lisääntymään, kun öljynetsintä ja -tuotanto kasvavat arktisilla alueilla, esimerkiksi Alaskassa ja Barentsin merellä. Siksi olemme halunneet panostaa jääteteknologiaan, jota pidämme tärkeänä strategisena bisnesalueena, kertoo Heinimaa.

Jäänmurtajien rakentamisessa Suomella on tunnetusti pitkät perinteet, sillä 60 % maailman murtajista on tehty täällä.



### MIKÄ YRITYS?

Aker Finnyards kuuluu norjalaiseen Aker Yards -konserniin, jonka emoyhtiö Aker Yards ASA listautui Oslon pörssiin 1.6.2004. Sen osakkeen arvo on siitä lähtien noussut 96 Norjan kruunusta yli 200 Norjan kruunuun. Noin 12,5 miljardin Norjan kruunun liikevaihdolla mitattuna se on maailman viiden suurimman telakka-yrityksen joukossa.

Toiminta on hyvin kansainvälistä, sillä yhtiön 13 telakkaa sijaitsevat eri puolilla maailmaa, kaukaisin Brasiliassa. Aker Yardsin kokonaistilauskanta oli vuoden vaihteessa noin 23,4 miljardia NOK. Konsernilla on pitkä ja perinteikäs historia, jonka juuret ulottuvat 1700-luvulle. Tasaisen hyvää tulosta se on tehnyt vuosia.

Aker Yards ASA:n emoyhtiö on konserniyhtiö Aker ASA, joka omistaa yhtiöstä 55,59 %.



### Garantialta myös limiittipohjainen ratkaisu kaupallisiin takauksiin

Yhteyspäällikkö, OTK  
**Paula Korhonen** on  
vuoden alusta hoitanut  
osaltaan Garantian  
asiakassuhteita myyntiryhmässä.

Paula Korhosen erikoisala ovat kaupalliset takaukset. Näitä ovat esimerkiksi rakentamisessa ja kone- ja metallituoteteollisuudessa tarvittavat ennakkomaksu-, työ- ja takuuajan takaukset ja takuut.

– Garantiassa on tehty tähän asti yksittäisiä urakka- ja toimitustakauksia. Uutena palveluna tarjoamme nyt asiakkaidemme toistuviin takaus-tarpeisiin limiittipohjaista ratkaisua, Paula Korhonen toteaa.

Paula Korhonen siirtyi Garantiaan If Vahinkovakuutusyhtiö Oy:stä, jossa hän toimi vastaavissa tehtävissä viiden vuoden ajan.



### Garantian uusi hallitus

Garantian yhtiökokous valitsi yhtiön hallitukseen seuraavaksi kolmivuotiskaudeksi erovuoroisten jäsenten **Lauri Koivusalon** tilalle tj. **Matti Vuorian** Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varmasta ja hänen henkilökohtaiseksi varamieheksi tj. **Mikael Englundin** Garantiasta, **Kai Miesmäen** tilalle varatj. **Kaj Frimanin** Kemira GrowHow Oy:stä ja hänen henkilökohtaiseksi varamieheksi tj. **Kari Joutsan** Apteekkien eläkekassasta.

**Seppo Sipola** jatkaa hallituksen puheenjohtajana ja varapuheenjohtajaksi valittiin tj. **Kari Puro** Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarisesta. Hallituksen jäsenenä jatkavat edelleen myös eläkekassanjohtaja **Veikko Savela** Keskon Eläkekassasta ja tj. **Jukka Rantala** Eläketurvakeskuksesta.

### Garantialle viime vuodelta yhtiön historian paras tulos

Garantian liikevoitto, 10,2 miljoonaa euroa, vuodelta 2004 oli yhtiön historian paras. Tilikauden tulos nousi noin 3,3 miljoonaan euroon. Tulos on selvästi budjetoitua parempi, mikä johtuu lähinnä sijoitusten ennakoitua paremmasta tuotosta ja suotuisasta vahinkokehityksestä. Vuonna 2004 vakuutusmaksutulo 6,1 miljoonaa euroa ja sijoitusten tuotto 8,9 %.

Garantian vakuutuskanta oli vuoden 2004 lopussa 848 miljoonaa euroa. Garantia myönsi viime vuonna uusia takauksia lainoille ja sijoituksille, joiden arvo on yhteensä 106 miljoonaa euroa.

### Hyvää kesää kaikille!

Garantian henkilökunta viettää kesälomaa pääsääntöisesti 11.7.–29.7. Loma-aikanakin palvelu pelaa, sillä puhelinkeskus on toiminnassa ja päivystäjät hoitavat erittäin kiireelliset asiat. Toivotamme aurinkoista ja rentouttavaa kesää kaikille asiakkaillemme ja yhteistyökumppaneillemme!



*Jukka- ja Kontio-taloistaan tunnettu PRT-Forest-konserni*

## Vahvasti vaatimaton

PRT-Forest-konserniin kuuluu emoyhtiö PRT-Forest Oy:n lisäksi kuusi tytäryhtiötä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto oli viime vuonna lähes 150 miljoonaa euroa. Liikevoittoa kertyi 11 miljoonaa euroa. – Viime vuosi oli konsernin historian paras, emoyhtiön toimitusjohtaja **Risto Mätäsaho** kehaisee. Mutta sillä tavalla vaatimattomasti kuin konsernissa on ollut tapana.



PRT-Forest on puun jatkojalostukseen erikoistunut konserni, jonka päätoimialoja ovat mekaaninen puu- ja rakennustarviketeollisuus sekä pientaloteollisuus. Se on Pohjoismaiden johtava tehdasvalmisteisten pientalojen kehittäjä ja valmistaja.

Konsernin alku juontaa vuoteen 1968, jolloin pieneen Pyhännän kuntaan Oulun läänin eteläosassa perustettiin Pyhännän Rakennustuote Oy -niminen yhtiö kunnan elinkeinopoliittisena hankkeena. Maatalousvaltaisessa kunnassa työttömyys oli rakennemuutoksen seurauksena nousussa. Koska kunnassa oli jo toiminut pieni sahalaitos, Pyhännän Puu Oy, kunnan elinkeinolautakunnan jäsenet päättivät perustaa sahatarvaa jatkojalostavan teollisuusyrityksen. Perustajaosakkaat määrittivät yrityksen liiketoiminnaksi elementtirakenteisten loma-asuntojen valmistuksen ja myynnin. Kuntalaiset merkkasivat yrityksen pääoman ja **Veijo Sydänmetsä** kutsuttiin toimitusjohtajaksi.

– Yhtiön alku on ollut kovan työn ja innostuksen tulosta. Silloin lähdettiin nollostaan markkinoille, joita ei periaatteessa edes vielä ollut. Mahdollinen ammattitaidon puute korvattiin silloin ahkeruudella ja työtä tekemällä taitokin on karttunut, Mätäsaho sanoo.

Viime vuoden vaihteessa teollisuusneuvos Sydänmetsä siirtyi konsernin hallituksen puheenjohtajaksi ja PRT-Forest Oy:n toimitusjohtajana aloitti KTM, YTM Risto Mätäsaho. Hänet puolestaan oli kutsuttu konsernin kehitysjohtajaksi vajaa neljä vuotta sitten, kun jo pohjustettiin tulevaa johtajan vaihdosta.

PRT-Forest Oy on konsernihallintoa hoitava emoyhtiö, jolla ei ole teollista liiketoimintaa. Se on pohjimmiltaan perheyrittäjä; Veijo Sydänmetsä perheineen omistaa yhtiöstä yli puolet ja pääosa lopusta osakekannasta on yksityisten henkilöiden omistuksessa.

Konsernin tytäryhtiöitä ovat Pyhännän Rakennustuote Oy, Lappi-Talot Oy ja Kontiotuote Oy, Mellano Oy, PRT-Lami Oy sekä PRT-Wood Oy. Emoyhtiö omistaa kaikki tytäryhtiöt sataprosenttisesti.

## Mäkeä alas ja ylös

PRT-Forest konserni on kasvanut ja elänyt yhteiskunnallisten ja taloudellisten tilanteiden mukana. Neljään vuosikymmeneen mahtuu kaikenlaisia aikoja, myös hyvin huonoja, joista monet rakennusalan yritykset eivät selvinneet.

Yhtiö lopetti elementtisten loma-asuntojen valmistamisen jo varsin pian 1970-luvun alussa, kun elementtirakenteisille omakotitaloille olivat muotoutumassa paljon lupavammatt markkinat.

– Silloin keskityttiin nykyiseenkin syömähampaaseen eli omakotitalojen valmistukseen. Jukka-taloista onkin kehittynyt tuttu ja luotettava tuotemerkki. Historiallisesti Jukka-taloja on myyty Suomessa kappaleittain eniten, nyt Pyhännän Rakennustuote Oy on valmistalomarkkinoiden toiseksi suurin valmistaja, Risto Mätäsaho sanoo.

Vuonna 1981 yhtiö teki historiansa suurimman investoinnin valitsemansa kasvustrategian mukaisesti alkaen rakennuttaa uutta teollisuusaluetta Pyhännän Leiviskäkan-kaalle. 80-lukuun mahtuu monta muutakin merkkipaalua: mm. vuonna 1982 ostettiin hirsirakenteita valmistava Kontiotuote Oy Pudasjärveltä, 1986 rakennettiin uusi saha Pyhännälle ja vielä vuonna 1989 ostettiin toinen saha Pyhäjärveltä sekä rakennettiin Pyhännälle liimapuu- ja suurelementtitehtaat. 1980-luvun investoinnit olivat yhteensä noin 140 miljoonaa markkaa.

Seuraava vuosikymmen olikin toista maata. Heti 1991 tulivat ensimmäiset merkit rakentamisen jyrkästä supistumisesta ja 1992–94 olivat pahimmat lamavuodet.

– Lama kouraisi syvältä. Se laittoi konsernin lähes kontalleen, mutta kuitenkin lopulta säilyttiin hengissä. Silloin jouduttiin tekemään kipeitä päätöksiä koskien henkilöstöäkin – ainut kerta yhtiön historiassa tosin. Raskaat vuodet jättivät jälkensä työntekijöihin ja silloiset työntekijät muistavat nuo ajat. Arvostan näiden ihmisten elämänviisautta ja realistista suhtautumista yhtiöön sekä sen perusarvoihin, joihin liittyy tietty vaatimattomuus, Mätäsaho pohtii.

Hän myös kiittää Sydänmetsää siitä tavasta, millä tämä luotsasi yhtiön vaikeiden aikojen yli.

– Hän muun muassa piti jatkuvasti yhteyttä rahoittajiin. Tiukka taloussuunnittelu, -seuranta ja -raportointi loivat heihin uskoa, että yhtiö vielä nousee. Huonot ajat johutuivat yhteiskunnan yleisestä tilanteesta, ei niinkään yhtiön omista toimista.

Vuodesta 1997 lähtien konsernissa on taas eletty hyviä, tuloksekkaita vuosia. Yhtiön alkuperäinen toiminta-ajatus toimia hyvänä työllistäjänä käy taas toteen. Viime vuonna konserni työllisti noin 850 henkilöä.

– Työllistäminen on meille aito yhteiskuntavastuullinen asia. Meidän tulee pitää yhtiön liiketoiminta siinä kunnossa, että työvoima pysyy palkkalistoilla. Jokaisella työntekijällä täytyy olla myös aidosti oma roolinsa.

– Yhteiskuntavastuuseen kuuluu myös sidosryhmäajattelu. Yhtiö ei ole vain voiton tuottamista varten, vaan sen tulee pitää huolta niin työntekijöistään kuin muista sidosryhmistään. Yhtiön tekemistä voitoista huomattava osa onkin sijoitettu yhtiön kehittämiseen eli omistajat ovat olleet maltillisia osinkoja nostaessaan.



## ” Onnistuneet investoinnit ovat mahdollis- taneet kasvun.



– Ihmisten halu rakentaa omia, hyvin varusteltuja koteja antaa meille mahdollisuuden kasvattaa liikevaihtoa, Risto Mätäsaho sanoo.

## Suomi rakentaa taas

Konsernin nykyinen hyvä taloudellinen tilanne ja vahva kasvu ovat nekin Risto Mätäsahon mukaan lähtöisin toimintaympäristön muutoksesta.

– Taloudellinen kasvu ja ihmisten halu rakentaa omia koteja sekä varustaa niitä antaa meillekin mahdollisuuden kasvattaa liikevaihtoa. Asiakkaiden ajatukset ja halut on tiedettävä ja tavallaan tarpeita on myös luotava. Keskiverto suomalainen perhe haluaa rakentaa nyt yhä isompia koteja entistä laadukkaimmista materiaaleista ja paremmin varusteltuina.

Viime vuoden hyvästä tuloksesta valtaosan tekivät Kontiotuote Oy ja Pyhännän Rakennustuote Oy, jotka ovat koko laman jälkeisen ajan kasvattaneet liikevaihtoaan. Suurimmat huolet ovat konsernin sahateollisuudessa.

– Koko toimiala on Suomessa suurissa vaikeuksissa ja tämä kaikki heijastuu meidänkin sahayhtiöön.

– Sahateollisuudessa on runsaasti kotimaista ylikapasiteettia. Maailmanmarkkinoilla lisää ylimääräistä kapasiteettia syntyy erityisesti Venäjälle, jonne rakennetaan länsimaisella teknologialla varusteltuja sahoja, Mätäsaho sanoo.

## Investointeja tulevaisuuteen

PRT-Forest Oy:n tytäryhtiöt toimivat itsenäisesti, mikä näkyy mm. siinä, että niillä on oma toimiva johtonsa ja hallituksensa. Emoyhtiö vastaa lähinnä konsernin liiketoimintojen painoarvosta ja konsernin kokonaisinvestointien painopistealueista. Risto Mätäsaho oli mukana tytäryhtiöiden hallituksissa jo kehitysjohtajana ja pääsi sitä kautta kartuttamaan tietämystään koko konsernista.

Konsernin omavaraisuusaste kertoo paljon yhtiön nykyisestä tilasta. Huonoimmillaan se putosi noin 21 prosenttiin, viime vuonna se oli taas 49 %.

– Investoinnit ovat onnistuneet ja mahdollistaneet omalta osaltaan kasvun sekä tuloskehityksen. Omavaraisuusastetta

kasvattamalla olemme taas voineet luoda uutta taloudellista puskuria, Risto Mätäsaho sanoo.

Viime vuonna konsernin investoinnit olivat poikkeuksellisen suuret eli lähes kymmenen miljoonaa euroa. Merkittävimpiä olivat Pyhännän Rakennustuote Oy:n uudet höyläys- ja vannesahalinjat sekä ikkunatehtaan tuotantolinjojen uusiminen ja laajentaminen. Kontiotuote investoi hirsituotanto- ja sormijatkoslinjaan, PRT-Wood Oy:ssä rakennettiin kevytuumapalkkitehdas.

Vahvat investoinnit jatkuvat tänäkin vuonna investointien ollessa noin 11,5 miljoonaa euroa.

Uusia kasvunalueita yhtiö havittelee viennistä.

– Suomi on globaali markkinajohtaja hirsitaloteollisuudessa ja -teknologiassa. Konsernin vientiä voisi laajentaa hirsirakentamisen puolella Kontiotuote Oy:n kautta. Myös liimapuu- ja kevytuumapalkkiteollisuus on kasvava ala. PRT-Lami Oy:n vientiä onkin mahdollista kasvattaa merkittävästi nykyisestä, Risto Mätäsaho pohtii.



### PRT-FOREST OY:N KONSERNI

#### PRT-Forest Oy

Konsernin emoyhtiö, joka omistaa kaikki tytäryhtiöt 100-prosenttisesti ja hoitaa konsernihallintoa. Kotipaikka Pyhäntä.

#### Pyhännän Rakennustuote Oy

Suomen suurin tehdasvalmisteisten omakotitalojen valmistaja, tuotemerkinä Jukka. Liikevaihto 2004 noin 48 miljoonaa euroa, jossa kasvua edellisvuodesta 20 %. Osuus konsernin liikevaihdosta 30 %.

#### Lappli-Talot Oy

Valmistaa suomalaisen talonpoikaisperinteen ja -arkkitehtuurin mukaisia perinne- ja kaupunkitaloja Torniossa. Vuonna 2004 toimitti 359 taloa, mikä oli 13 % enemmän kuin vuonna 2003. Liikevaihto kasvoi 24 % ollen 16,6 miljoonaa euroa, josta 11 % tuli viennistä. Osuus konsernin liikevaihdosta 11 %.

#### Kontiotuote Oy

Maailman toiseksi suurin hirsisten omakoti- ja vapaa-ajan asuntojen valmistaja. Vapaa-ajan asunnoissa vientiä pääasiassa Venäjälle, Saksaan ja Japaniin. Liikevaihto noin 46 miljoonaa euroa, jossa kasvua peräti 23 %. Teki neljänneksen konsernin liikevaihdosta.

#### Mellano Oy

Suomen kiintokalustemarkkinoiden suurin ja valikoimiltaan laajin kalusteovien valmistaja. Merite-merkkisiä kalusteovia, työtasoja ja heloja valmistuu Lapinlahden ja Pieksämäen tehtailla. Liikevaihto noin 15 miljoonaa euroa, jossa kasvua 12 %. Kymmenys konsernin liikevaihdosta.

#### PRT-Wood Oy

Jalostaa puuta kansainvälisille markkinoille Pyhännän ja Pyhäsalmen sahoilla. Yhtiöön kuulunut liimapuu-teollisuus yhtiöitettiin PRT-Lami Oy:ksi vuonna 2004. Liikevaihto 31,5 miljoonaa euroa. Viennin osuus 14,5 miljoonaa euroa ja yhtiön osuus konsernin liikevaihdosta noin viidennes.



# Elämä trimmattavana

Unohtakaa personal trainerit, nyt ei enää trimmata vain kroppaa vaan koko elämää. Elämäntaidon valmennus, life coaching, on yksi nopeimmin kasvavista palvelualoista Britanniassa. Suomeen se on rantautunut vasta muutama vuosi sitten, mutta täälläkin sille povataan lupaavia markkinoita. Mutta mitä elämäntaito on ja voiko sitä valmentaa?





*Heli Janhonen kouluttautui elämäntaidon valmentajaksi, koska hän halusi löytää syvemmän otteen valmentamiseen. Valmentaminen tuntuu palkitsevalta. – On hienoa auttaa ja seurata, kun ihminen löytää aidomman itsensä.*

Elämäntaidon valmennus on valmennusmuotojen uusi tulokas. Vuonna 2003 valmistuivat ensimmäiset Suomessa koulutetut elämäntaidon valmentajat. Yksi ensimmäisistä on **Heli Janhonen**, pitkään yritysvalmentajana työskennellyt Informatum-yrityksensä toimitusjohtaja.

– Elämäntaito on kokemus tai tunne siitä, että uskaltaa tehdä elämässään valintoja, jotka ovat hyväksi itselle ja lähimmäisille. Se on kyky erottaa, mitä itse elämältään haluaa ja mitä taas ympäristö haluaa, Janhonen määrittelee.

Elämäntaidon valmennus eroaa esimerkiksi mentoroinnista ja työnohjauksesta siinä, että se ottaa huomioon kaikki elämänaalueet, ei vain työympäristön. Kuulostaa haasteelliselta tehtävältä valmentajalle: miten valmentaa niin työkuin yksityiselämän melskeisiin? Janhonen toteaa, että elämäntaidon valmennuksessa voidaan käsitellä kaikkia elämänaalueita, koska valmentaja ei ole neuvonantaja.

– Valmentajan tehtävänä on olla läsnä ja esittää kysymyksiä. Hänellä on oivalluttajan, rohkaisijan, kyseenalaistajan, pysäyttäjän ja vahvasti kannustajan rooli. Mistään yletömästä tsemppaamisesta ei kuitenkaan ole kyse.

## Unelmien toteutuminen pelottaa

Paikkaako elämäntaidon valmentaja sen aukon, jonka ennen täyttivät keskustelut ystävien ja perheen kanssa? Janhosen mielestä lähipiiri on tärkeä tuki, mutta usein liian lähellä. Neutraali, ulkopuolinen keskustelukumppani voi

auttaa löytämään poikkeavan, uudenlaisen näkemyksen elämäntilanteeseen.

Janhosen mukaan on varsin yleistä, etteivät ihmiset tiedä, mitä oikeastaan haluavat. He saattavat kuvitella tietävänsä, mutta haluavat itse asiassa asioita, joita kuuluu haluta, esimerkiksi uralla etenemistä.

– Tähän vaikuttaa työkuultuuri. Moni on antanut oman tahtonsa pois, omaa olemassaoloa pyydellään anteeksi. Esimerkiksi yletön kiire on oman tahdon pois antamista.

– Työtä saatetaan tehdä ympäristössä, joka on ristiriidassa omien arvojen kanssa. Lisäksi tiedon hallinta ja pätevyys ovat luoneet illuusion täydellisyydestä, jota todellisuudessa ei ole olemassa. Tämä puolestaan ruokkii ihmisten riittämättömyyden tunnetta.

Janhonen uskoo, että työntekijöiden halujen tunnistaminen ja itsetuntemuksen tukeminen tulee entistä tärkeämmäksi yritysmaailmassa. Moni valmennettava kustantaa valmennuksensa itse, mutta myös yritykset ovat yhä kiinnostuneempia elämäntaidon valmennuksesta.

Hän korostaa, ettei oman halun ja tarpeiden tunnistaminen ja löytäminen kuitenkaan tarkoita itsekkyyttä.

– Kun löytää oman todellisen halunsa, kykenee myös ottamaan vastuuta. On tärkeää, että hyvinvointi heijastuu myös ympäristöön.

Yleistä on Janhosen mukaan sekin, etteivät ihmiset uskalla heti sanoa, mitä haluavat.

– Ihmisiä pelottaa unelmien toteutuminen. Mieluummin kärsitään nykyisessä tilanteessa kuin otetaan askel eteenpäin. Moni sanoo, ettei voi muuttaa elämäänsä, koska rahat loppuvat. Tai sitten mietitään, mitä muut ajattelevat. Jotkut haaveilevat yrittäjäksi ryhtymisestä, mutta uskomukset omasta pärjäämisestä rajoittavat. Syitä omaan pahaan oloon etsitään usein itsen ulkopuolelta. Mikä voima onkaan sillä, että uskaltaa sanoa, mitä todella haluaa.

## Muutokset etsijät

Elämäntaidon valmennus sopii Janhosen mukaan lähes kaikille. Terapiaa se ei kuitenkaan ole, joten sitä tarvitseville elämäntaidon valmennus ei ole oikea vaihtoehto. Valmennukselle asetetaan tavoitteet eli valmennettavan on kyettävä toimimaan tulevaisuuteen suuntautuen.

Janhosen asiakkaat ovat kaikenikäisiä, tyypillisesti vastuullisissa tehtävissä työskenteleviä asiantuntijoita tai johtajia. He ovat tottuneet henkilökohtaiseen valmennukseen ja hakeutuvat usein oma-aloitteisesti koulutukseen. Sen sijaan operatiivisissa tehtävissä työskenteleviä osallistuu elämäntaidon valmennukseen toistaiseksi vähemmän, vaikka Janhosen mukaan tarvetta olisi.





**Ihmisiä pelottaa unelmien toteutuminen. Mieluummin kärsitään nykyisessä tilanteessa kuin otetaan askel eteenpäin.**

Moni valmennukseen tuleva etsii muutosta elämäänsä. Jotkut etsivät oikeaa suuntaa urallaan ja haluavat varmistua, että seuraava urasiirto on sitä, mitä he haluavat. Aina ongelmakohta tai muutostilanne ei ole selvillä valmennukseen tultaessa. Joku on esimerkiksi tullut parisuhdeasioiden vuoksi, mutta valmennuksessa onkin käynyt ilmi, että ongelmat piilevätkin aivan muulla elämänalueella. Janhonen toteaa, ettei valmennukseen hakeuduta aina välttämättä suurten haasteiden ja dramaattisten elämäntilanteiden vuoksi, vaan tavoitteet voivat olla myös pienimuotoisia.

## Konkreettista tekemistä

Elämäntaidon valmennus kestää pari kuukautta tai kauemmin. Valmentaja ja valmennettava keskustelelevat viikon kahden välein kasvokkain tai puhelimitse. Valmennettava tekee myös kotitehtäviä.

Ensimmäisellä kerralla elämäntaidon valmentaja paneutuu siihen, mikä valmennettavan elämässä on tärkeää juuri nyt ja minkä haluaisi tulevaisuudessa olevan toisin. Yhdessä käydään läpi asiakkaan suhdetta niin työhönsä, perheeseen ja ystäviinsä, rahaan, henkiseen hyvinvointiin kuin fyysiseen kuntoonkin.

– Pikkuhiljaa päästään siihen, miten asiat ovat yhteyksissä toisiinsa.

Janhonen korostaa, ettei valmennus kuitenkaan ole pilviä hipovia pohdintoja, vaan konkreettista toimintaa.

– Tyypillistä on, että valmennettava vastaa kysymyksiin aluksi hyvin ympäröivästi. Hän saattaa sanoa esimerkiksi haluavansa olla iloisempi. Valmentaja jatkaa kysymistä niin kauan, kunnes ihminen kertoo jotain konkreettista. Tämän jälkeen siirrytään tekemiseen.

– Tarvitaan riittävän isoja ja haasteellisia kysymyksiä, jotta suomet tippuvat silmiltä. Ihmiset tietävät itse, mikä heille on parasta, he eivät vain tiedosta sitä. Usein ihmiset ovat sokeimpia itselleen.

Janhosen mukaan asiakas myös itse tietää parhaiten, koska on valmis lopettamaan valmennuksen.

– Joku on valmis tekemään nopeasti ratkaisuja, toinen taas tarvitsee enemmän aikaa.

Palautteessa asiakkaat ovat kertoneet usein, kuinka he kokevat nyt olevansa rohkeampia ja jäməkämpjiä ja saaneet itseluottamusta.

– He ovat oppineet huomaamaan, mikä heitä kuluttaa ja millaiset asiat vievät voimavaroja.



# Garantia palvelee mm.

- Yritystakaukset
- Toimitustakaukset
- Pääomalainan takaukset
- Rahastotakaukset
- Yksilölliset ratkaisut asiakkaan tarpeen mukaan



Vakuutusosakeyhtiö Garantia  
Salomonkatu 17 A, 00100 Helsinki

Puhelin (09) 685 811  
Fax (09) 6858 1301

[www.garantia.fi](http://www.garantia.fi)  
e-mail: [etunimi.sukunimi@garantia.fi](mailto:etunimi.sukunimi@garantia.fi)